

引き続き信頼回復に努めると共に、
持続的な成長に向けた基盤づくりに邁進してまいります。

中期経営計画「DRIVE FOR GROWTH」1年目の2017年度は、期中に上方修正した目標を達成するなど、順調なスタートとなりました。新型車『エクспанダー』や『エクリプスクロス』が、好調な立ち上がりを見せていることも心強く感じています。

一方、日々めまぐるしく変化する世界情勢の中で、企業には、そこに生じる様々なリスクに注意を払い、対応していく「しなやかさ」がこれまで以上に強く求められています。当社も、その「しなやかさ」をもって業績回復を着実に軌道に乗せると共に、信頼回復に向けた改革への取り組みと利益ある持続的な成長に向けた基盤づくりに、全力を尽くしてまいります。

取締役 CEO
益子 修

益子 修



当社は、2017年10月に、2019年度までの3カ年を対象とした中期経営計画「DRIVE FOR GROWTH」を策定しました。（詳細はP8-9をご参照ください。）

この中期経営計画では、次の3つの課題に重点を置き、利益ある持続的成長への基盤づくりを目指しています。

第一の課題は、燃費不正問題で傷ついた信頼の回復です。お客様や社会からの信頼を取り戻すには、まだまだ時間を要するものと思いますが、コンプライアンスを最優先に、IT等も活用しながら内部統制・ガバナンス体制の抜本的改革と強化に向け、不断の努力を続けてまいります。

第二の課題は、業績のV字回復を確実に軌道に乗せることです。これまで100万台前後で推移してきた販売台数を2019年度までに130万台に増加させ、売上高も2016年度に比べ30%増となる2兆5千億円まで増やすことを目標とします。同時に、コスト管理も徹底し、営業利益率について過去ピーク並みの6%以上まで引き上げることを目指します。また、ボリューム面での成長と収益力強化の両立を図るため、新型車

の投入や事業基盤の整備に向けた開発および設備に3年間累計で6千億円を超える資金を投入します。一方、このように積極的に投資を行う中でも、毎年のフリーキャッシュフローは黒字を確保し、健全な財務体質の維持に努めます。

第三の課題は、新型車を成功させることです。当社は、今後も成長が見込まれるSUVセグメントを中心に、4WDやピックアップトラックなど当社の強みを活かした商品ラインアップを更に強化していきます。具体的には、2017年度に生産・発売を開始した新型の『エクスペンダー』『エクリプス クロス』をはじめとして、この中期経営計画期間中に11モデルを新たに投入する計画です。当社が強みを持つアセアンだけでなく、日本、オセアニア、米国、中国などの主要な市場での販売に注力する中で、これらの新型車を成功させ、ブランドの向上と規模の成長に繋げていく考えです。

クルマやクルマを取り巻くビジネスは大きく姿を変えようとしています。各国における環境規制の強化は内燃機関の効率改善や軽量化だけでは対応できない水準となり、世界中のメーカーが一斉に電動車両に資源を投入し、競争も本格化しています。自動運転技術や自動ブレーキなど高度な安全装備も当たり前のように求められるようになり、コネクティッドカー機能と合わせ、“クルマのIT化”もさらに進んでいきます。

これら想像を超えるスピードで変わりゆく経営環境の中で、三菱自動車が生き残り、成長を続けるには、この変化に適応し、自らのあり方を変えていかなければなりません。そのためにアライアンスの力を最大限に活用する一方で、当社が強みを持つSUVや電動化技術については更に磨きをかけ、アライアンスに貢献していく考えです。加えて、当社が得意とする地域や技術に経営資源を集中投下することによって、大きな環境変化の中でも競争力を持ち続けることができる基盤づくりを目指します。

三菱自動車は、今後も永く、クルマの新たな価値を提供し、社会から存在を求められる企業であるために、立ち止まることなく変わり続けてまいります。

2018年8月

